

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú



Monitores gaming

Estudio de Omdia indica que impulsaron la recuperación en 2025

Con un enfoque orientado a experiencias sociales



JBL PRESENTA EL NUEVO PARLANTE XTREME 5

JBL continúa fortaleciendo su línea de audio portátil con la llegada del nuevo JBL Xtreme 5, un parlante diseñado para quienes buscan llevar su música a cualquier espacio con mayor potencia, resistencia y autonomía.

Con un enfoque cada vez más orientado a experiencias sociales, entretenimiento en movimiento y actividades al aire libre, la marca apuesta por un dispositivo que combina sonido envolvente, diseño funcional y tecnologías que permiten adaptar la experiencia de audio a distintos entornos, desde reuniones en casa hasta viajes, paseos o encuentros al aire libre.

El nuevo JBL Xtreme 5 está orientado a usuarios que buscan un parlante portátil capaz de acompañarlos en distintos momentos del

día, sin comprometer calidad de sonido ni durabilidad. Su formato resistente y fácil de transportar lo convierte en una opción ideal para quienes disfrutan compartir música en movimiento, ya sea en interiores o exteriores.

El parlante ofrece hasta 28 horas de reproducción y cuenta con certificación IP68, lo que le brinda resistencia al agua, al polvo y a caídas. Además, incorpora una correa para el hombro con ganchos flotantes que facilita su transporte y ayuda a mantener estabilidad durante el movimiento.

Entre sus principales novedades destaca AI Sound Boost, una tecnología diseñada para optimizar el sonido en tiempo real y mantener un audio más potente y equilibrado incluso a volúmenes altos. Asimismo, es compatible con Auracast, lo que

permite conectar múltiples dispositivos compatibles para ampliar la experiencia de sonido en diferentes espacios.

El JBL Xtreme 5 también incorpora función powerbank mediante USB-C, permitiendo cargar otros dispositivos mientras se reproduce música. Además, puede personalizarse a través de la aplicación JBL Portable App, desde donde los usuarios pueden ajustar la experiencia de sonido según sus preferencias.

Con este lanzamiento, JBL continúa ampliando su ecosistema de audio portátil con dispositivos pensados para adaptarse a distintos estilos de vida y escenarios de entretenimiento, reafirmando su compromiso con ofrecer sonido de alta calidad, resistencia y practicidad para quienes buscan disfrutar la música sin límites.

También participó en actividades de la municipalidad de Chancay

Codesa participó en la Semana del Reciclaje



En el marco de las actividades por el Día Mundial del Reciclaje, Codesa Perú tuvo una destacada participación en diversas iniciativas desarrolladas en Lima y provincias, reafirmando su compromiso con el cuidado del medio ambiente y la promoción de una cultura más responsable y sostenible.

Como parte de esta importante semana, la empresa participó en jornadas de sensibilización y campañas ambientales junto a distintas entidades municipales, impulsando acciones enfocadas en generar conciencia sobre la correcta disposición de residuos tecnológicos y el reciclaje responsable.

Uno de los eventos más representativos fue la carrera "Lima Corre 5K por el Día Mundial del Reciclaje", organizada junto a la Municipalidad Metropolitana de Lima, donde Codesa formó parte como auspiciador oficial. Durante esta jornada, la empresa contó con un módulo informativo y un equipo de promotores que compartieron información sobre el reciclaje de RAEE (Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos) y difundieron su programa de reciclaje de tóneres, iniciativa que busca fomentar prácticas sostenibles y reducir el impacto ambiental de los consumibles tecnológicos.

Asimismo, la empresa también participó en actividades

organizadas por la Municipalidad Distrital de Chancay, llevando mensajes de concientización ambiental y promoviendo, junto a sus marcas aliadas, la importancia de adoptar hábitos responsables que contribuyan a la construcción de comunidades más limpias y comprometidas con el entorno.



Jorge Alvarado, gerente general de la compañía fundada por cuatro amigos de la PUCP

“En Tactical IT, estamos enfocados en la transformación tecnológica y la seguridad en las ciudades del Perú”

Fundada por 4 ingenieros de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), Tactical IT continúa consolidándose como una de las compañías referentes en soluciones tecnológicas e infraestructura crítica en el país. Jorge Alvarado, gerente general de la compañía, detalla cómo la integración de analítica de video, inteligencia artificial e infraestructura crítica civil les ha permitido desarrollar más de 30 proyectos de ciudades inteligentes a nivel nacional, y revela los planes de la organización para expandir su propuesta de valor hacia el sector privado y nuevos mercados de cara al 2030.

Jorge, aún está en mi memoria el evento de re-branding y la inauguración de las nuevas oficinas de Tactical IT el año pasado.

Fue un gran evento, Wilder. Iniciamos este proceso para transmitir nuestras nuevas soluciones y un propósito corporativo renovado. En julio de 2025, celebramos el relanzamiento de la marca junto a nuestro equipo y ecosistema de socios de negocios. Coincidió con la mudanza a nuestra nueva sede en abril y con nuestro aniversario número 14 en octubre. Es un hito que consolida el trabajo que venimos realizando desde el año 2011.

¿Cómo fueron los inicios de Tactical IT y cómo lograron especializarse en seguridad ciudadana?

Los cuatro socios fundadores somos ingenieros de telecomunicaciones de la PUCP. Al principio, en 2009, evaluábamos proyectos de conectividad rural para cerrar las brechas de la época. Sin embargo, entre 2012 y 2013, el mercado viró hacia lo que hoy conocemos como Smart Cities y seguridad ciudadana. Logramos consolidarnos en ese nicho y hoy operamos con un ecosistema muy robusto de fabricantes y distribuidores.

¿En qué regiones del país registran sus principales casos de éxito?

Hemos intervenido en aproximadamente 30 ciudades a nivel nacional, incluyendo ocho o nueve distritos en Lima. Un hito importante fue en 2017 con la Municipalidad Provincial de Huancaayo, reconocida en Sudamérica como una de las primeras ciudades inteligentes gracias a la automatización de su seguridad. Hoy sumamos proyectos de gran envergadura en San Juan de Lurigancho, Santiago de Surco, Villa El Salvador, Villa María del Triunfo,

además de capitales de región como Huaraz, Ayacucho, Trujillo y Piura, y estamos culminando una implementación en Tiabaya, Arequipa.

Frente al panorama actual de criminalidad, la eficiencia de estos sistemas se vuelve crítica. ¿Cómo asumen esta responsabilidad?

Es una gran responsabilidad. Nuestro propósito es que el trabajo de Tactical IT signifique un cambio real y una oportunidad de mejora para la sociedad. Nos apalancamos en herramientas que hoy son espectaculares. Ante el incremento de la criminalidad, las soluciones basadas en tecnología son una alternativa eficaz para combatir este flagelo. La demanda actual se está multiplicando y estamos convencidos de que la inteligencia es la clave.

¿De qué manera están integrando la inteligencia artificial en sus soluciones de videovigilancia?

La inteligencia artificial para vigilancia urbana es una realidad en hardware, software y nube. Nuestro trabajo consiste en identificar las necesidades específicas de cada ciudad: algunos distritos requieren automatización de patrullaje, mientras que otros necesitan analítica forense o alertas en tiempo real. Capacitamos constantemente a nuestro equipo para diseñar e implementar reconocimiento facial, lectura de placas (LPR) y analíticas de comportamiento.

¿Cómo ha evolucionado la demanda técnica de soluciones de videovigilancia urbana a gran escala?

Antes de la pandemia, un proyecto de 100 cámaras en



Jorge Alvarado, gerente general de Tactical IT

Perú ya era considerado de gran volumen. Hoy es normal hablar de infraestructuras de 500 o 1,000 cámaras. Las municipalidades operan los sistemas tras la instalación, pero la sofisticación tecnológica actual exigirá una evolución hacia servicios de soporte y operación de capas superiores, tal como ya ocurre en Chile o Colombia. El siguiente nivel es el análisis predictivo basado en el procesamiento de grandes volúmenes de datos.

En el evento de rebranding destacaron que Tactical IT va más allá de la tecnología pura, involucrándose en la obra civil. ¿Qué peso tiene esta división?

Entre el 20% y 25% de nuestro negocio está concentrado en infraestructura civil y edificación de propósito específico para misión crítica. Construimos centros de monitoreo y centros de datos bajo estrictos estándares arquitectónicos. Un ejemplo clave fue el data center de Sedapal inaugurado el año pasado, una obra de gran relevancia para una entidad del Estado.

¿Cuáles son los pilares fundamentales que sos-

tienen el crecimiento de la empresa?

El primero es la perseverancia; es lo que nos ha mantenido a flote desde 2011. El segundo es el compromiso de nuestro equipo humano y la seriedad con la que respondemos a clientes, fabricantes y mayoristas. Los proyectos de alta complejidad técnica requieren que toda la cadena de valor se comprometa para garantizar estándares óptimos de calidad.

¿Cuál es la visión estratégica de Tactical IT hacia el año 2030?

Mantendremos nuestro liderazgo en seguridad ciudadana y automatización urbana, pero también estamos acelerando la construcción de data centers e infraestructura tecnológica para campus universitarios, un sector donde ya registramos seis casos de éxito. Asimismo, el objetivo al 2030 es balancear nuestra cartera —hoy mayoritariamente pública— incrementando la penetración en el sector privado, con foco en puertos, industria y minería. Somos muy optimistas; la tecnología y la transformación digital son necesidades críticas que avanzan independientemente de las coyunturas políticas.



Omar Méndez, Regional Commercial Director para el Bloque Andino (Perú, Colombia & Ecuador); y Julio de la Sota, Head of Corporate Credit & Risk Management.

La compañía tiene sedes en EE.UU, Dubái y Colombia

Phonix Global llega a Perú: innovación B2B con respaldo internacional

El mercado tecnológico en el país exige hoy más que velocidad: demanda un abastecimiento inteligente, predictibilidad y un soporte humano de primer nivel. Como parte de la sólida infraestructura de Phonix Global, cuya sede central y oficinas principales se encuentran en Estados Unidos, respaldadas por su destacada filial en Dubái, la marca expande su presencia en Sudamérica. Con una exitosa operación en Colombia, Phonix consolida ahora su ingreso oficial al mercado peruano.

Esta expansión se ejecuta bajo un

estricto enfoque de garantía absoluta para sus clientes, combinando la fuerza de una multinacional con la experiencia de un equipo de alta trayectoria local en alianza estratégica con Phonix Perú.

Para ofrecer al canal tecnológico una experiencia B2B sin fricciones, la compañía se apoya en un portal web rápido y dinámico que sincroniza inventarios globales visibles desde cualquier parte del mundo. Asimismo, la estructura humana se robustece con profesionales de primer nivel para proteger el margen y el crecimiento del negocio local.

Dirección y desarrollo de negocios: Liderazgo y visión multi-mercado

El crecimiento comercial de la marca en la región está liderado por Omar Méndez, Regional Commercial Director para el Bloque Andino (Perú, Colombia & Ecuador). Su gestión se enfoca en tropicalizar la fuerza global de Phonix, abriendo nuevas oportunidades comerciales y liderando un plan agresivo de cobertura que llevará las soluciones de la compañía a cada rincón de estos mercados clave.

Finanzas y gestión de riesgos:

estabilidad y respaldo para el canal

En el negocio mayorista, la viabilidad económica es la clave para sostener operaciones de gran envergadura. Este pilar fundamental en Perú está bajo la dirección de Julio de la Sota, Head of Corporate Credit & Risk Management. Su liderazgo inyecta solidez, estabilidad y confianza al canal, optimizando estructuras financieras y diseñando soluciones de crédito viables para que los distribuidores locales puedan respaldar e impulsar sus inversiones con total tranquilidad.

Sincronización Global y Cadena de Suministro Estratégica

En un entorno global altamente competitivo, el equipo local trabaja en perfecta sincronía con las sedes de USA, Dubái y diferentes hubs tecnológicos en el mundo. Su misión estratégica es garantizar la disponibilidad inmediata, la predictibilidad y el flujo constante de stock de alta rotación para el comprador corporativo y los distribuidores peruanos.

Expansión nacional: tours y presencia en las regiones del Perú

El compromiso de Phonix no se limita a la capital. Con el objetivo de



Los equipos de Phonix USA y de Phonix Perú.

consolidar la cercanía y el soporte directo, la compañía anuncia el lanzamiento de sus tours tecnológicos y visitas estratégicas a provincias. El equipo estará recorriendo activamente el interior de Perú, visitando personalmente a cada cliente para entender sus dinámicas regionales, estrechar lazos comerciales y asegurar un abastecimiento eficiente cara a cara.

Respaldo global, cercanía local
La llegada oficial de Phonix a

Perú marca un hito: combina el músculo logístico y tecnológico de una red con nodos en Estados Unidos y Medio Oriente, con la experiencia, el soporte directo y la atención personalizada de un equipo local que conoce a la perfección el ADN del negocio en el país.

Phonix invita al canal peruano a registrarse en phonix-peru.com para trabajar en conjunto y llevar la tecnología al cliente.



Omar Méndez y Julio de la Sota junto al equipo de Phonix Perú.

Según Omdia alcanza los 133,4 millones de unidades en 2025

Los monitores gaming impulsan la recuperación de los envíos a nivel mundial

Los envíos de monitores de escritorio alcanzaron los 133,4 millones de unidades en 2025, creciendo un 4,3% interanual, señalando una recuperación tras las interrupciones posteriores a la pandemia. Esta expansión refleja la evolución de los monitores hacia herramientas versátiles y de alto valor para entornos dominados por portátiles, con el gaming alimentando el interés por pantallas de alto rendimiento.

Se prevé que los envíos de monitores de gaming aumenten hasta 43 millones de unidades en 2026, apoyados por una mayor rentabilidad y funcionalidad añadida. Esta tendencia refleja un cambio hacia aplicaciones especializadas para consumidores y experiencias de entretenimiento inmersivas.

Los monitores de juego impulsan la expansión general de los envíos

Los envíos globales de monitores para juegos alcanzaron los 41 millones de unidades en 2025, un aumento del 50,2% interanual (YoY), con los monitores para gaming representando el 31,1% del total de

envíos de monitores de sobremesa. En el cuarto trimestre de 2025, los envíos de monitores de gaming crecieron por undécimo trimestre consecutivo, alcanzando el nivel más alto desde que comenzó el seguimiento de Omdia. Estas cifras superan con creces la tasa de crecimiento del mercado de monitores convencionales, estableciendo a los monitores de gaming como un segmento destacado en crecimiento.

El impulso se impulsa por el valor añadido y la funcionalidad mejorada. Los modelos con tasas de refresco superiores a 120 Hz han ganado tracción rápidamente, junto con mejoras en respuesta y tamaño de pantalla que se ajustan a los requisitos cambiantes del contenido moderno de juegos.

Según Hidetoshi Himuro, analista principal senior en Omdia, "Se espera que los monitores para juegos se adapten a la evolución de las CPUs/GPUs y a las crecientes exigencias de rendimiento del contenido para juegos." Himuro señaló: "Un ejemplo reciente ilustra esta relación. Cuando las tarjetas gráficas

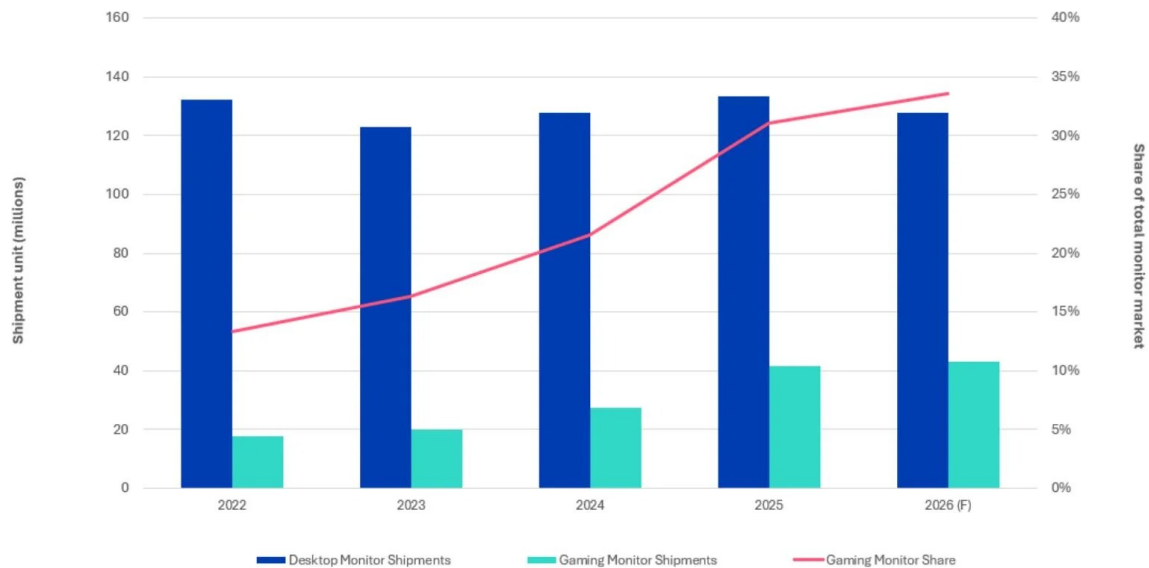
equipadas con la serie RTX50 de NVIDIA entran en el mercado, posteriormente llegan monitores gaming con tasas de refresco más altas".

La tecnología OLED y las funciones de doble modo aceleran la adopción

Al mismo tiempo, el segmento se está diversificando entre los niveles de producto. Los monitores gaming equipados con OLED, liderados por QD-OLED de Samsung y WOLED de LG, están ganando cuota gracias a los niveles perfectos de negro y los tiempos de respuesta rápidos que elevan la fidelidad visual y la capacidad de respuesta más allá de lo que pueden ofrecer los LCD, aunque los altos costes de fabricación mantienen la mayoría de las ofertas OLED en el segmento premium.

Por el contrario, especificaciones mejoradas a precios más bajos y modelos que aprovechan tecnologías de generaciones anteriores están satisfaciendo las necesidades de jugadores ligeros y principiantes. Juntas, estas innovaciones dinámicas premium en la cima

Desktop monitor and gaming monitor market trends



Source: Omdia

© 2026 Omdia

y las mejoras orientadas al valor en el nivel de entrada están ampliando el alcance de la categoría y reforzando el papel de los monitores gaming como el complemento preferido de alta gama para las pantallas nativas de portátiles.

Perspectivas de futuro y desafíos

La actividad en el mercado de monitores de sobremesa está destinada a intensificarse, especialmente en el segmento de monitores de juego, donde el futuro se define por un cambio hacia tecnologías de pantalla premium. Esta transformación está marcada por la creciente popularidad de los Esports y la adopción de tecnologías avanzadas de panel como OLED y QD-OLED (Quantum Dot OLED), que están captando una cuota de mercado significativa. La adopción está en gran medida ligada al precio-rendimiento de los modelos OLED de 27 pulgadas, 240Hz QHD (1440p) y 0,03 ms de tiempo de respuesta, que han ganado fuerte tracción a medida que los precios bajan.

Benjamin Tan, analista senior de

Omdia, comentó: "El crecimiento de los esports está impulsando un ecosistema centrado en el rendimiento, concentrando la demanda en monitores de gaming de 240–360 Hz con tiempos de respuesta de 1ms o inferiores, ya que los jugadores profesionales priorizan la ventaja competitiva sobre el precio".

Los monitores de juego de doble modo también están ganando popularidad porque eliminan el compromiso tradicional para los jugadores que dividen su tiempo entre shooters competitivos rápidos y títulos cinematográficos de alta fidelidad. Estos monitores, que permiten a los usuarios alternar entre modos de alta resolución (por ejemplo, 4K @ 240 Hz) y de alta tasa de refresco (por ejemplo, 1080p @ 480 Hz), superan al escalado tradicional al utilizar escalado entero por hardware para preservar la nitidez a resoluciones más bajas, mientras que la IA integrada permite la optimización en tiempo real de la imagen y el ajuste automático de brillo.

Omdia espera que los monitores de gaming de doble modo crezcan en

cifras de dos dígitos en 2026, reflejando tanto la preparación futura como los ciclos de actualización. Los jugadores pueden usar hoy el modo de alta refresco y menor resolución para maximizar la fluidez con las GPUs actuales, manteniendo al mismo tiempo los modos de alta resolución disponibles para las actualizaciones de componentes en PC.

A pesar de las fuertes tendencias de demanda, varios desafíos pueden seguir limitando la penetración más amplia del mercado. Los altos costes de fabricación de los paneles OLED hacen que los monitores de gama alta sean menos accesibles para consumidores con presupuesto limitado, inhibiendo la penetración en el mercado.

Las preocupaciones por burn-in de OLED también persisten a pesar de las mejoras. Además, la volatilidad de la cadena de suministro y de materiales —derivada de la escasez de semiconductores y las tensiones geopolíticas— puede alterar los calendarios de producción y aumentar los costes, añadiendo aún más incertidumbre a la industria.

Estarán disponibles a partir de junio

Intel presenta los procesadores Arc Serie G

Intel ha presentado los procesadores Intel Arc Serie G, una nueva familia de productos diseñados para la próxima generación de sistemas de gaming portátiles. La serie, que se lanza con los procesadores Intel Arc G3 e Intel Arc G3 Extreme para Windows 11, se basa en la arquitectura de los Intel Core Ultra Serie 3 (nombre en clave Panther Lake) para llevar un rendimiento y una eficiencia energética optimizados al juego portátil.

Diseñados para dispositivos portátiles con un número de núcleos optimizado, gestión de energía y software, los procesadores Intel Arc G3 ofrecen un rendimiento y una eficiencia líder para partidas fluidas y envolventes, junto con una excepcional duración de la batería que no compromete el desempeño. Los diseños de los principales socios fabricantes se lanzarán en los próximos meses, comenzando con el Predator Atlas 8 de Acer, el MSI Claw 8 EX AI+ y el OneXPlayer.

"La Serie G de Intel Arc representa años de innovación dedicada y un profundo compromiso con el gaming. Ofrece un rendimiento de

PC excepcional en la palma de tu mano, combinado la accesibilidad y la inmediatez que esperan los jugadores. Con tecnologías de gráficos de última generación como XeSS 3 y una eficiencia revolucionaria para jugar más tiempo sin estar conectado a la corriente, la Serie G de Intel Arc demuestra que, mientras otros usuarios comprometen rendimiento, los jugadores no tienen por qué hacerlo," menciona Dan Rogers, vicepresidente y director general de Producto de PC, Client Computing Group.

Los procesadores Intel Arc Serie G están diseñados específicamente para el gaming portátil, desarrollados en estrecha colaboración con socios de hardware y desarrolladores de software para ofrecer una amplia compatibilidad y una experiencia de juego portátil sin comprometer el rendimiento.

Equipados con gráficos Intel Arc B390, basados en la última arquitectura Xe3 de Intel, los procesadores Intel Arc Serie G habilitan tecnologías avanzadas como el ray tracing en tiempo real para imágenes de alta fidelidad y XeSS 3 para un mayor rendimiento, sesiones de jue-



go más fluidas y una mejor capacidad de respuesta. El soporte continuo de drivers desde el día cero asegura que los nuevos lanzamientos y las bibliotecas de juegos existentes funcionen al máximo desde el primer día.

Otras especificaciones y características destacadas incluyen:

- Juego inmersivo con el modo XBOX, una experiencia a pantalla completa optimizada para mandos e inspirada en las consolas para PC con Windows 11, que unifica tu biblioteca de juegos instalados.
- Lanzamientos de juegos más rápidos con Intel Precompiled Shaders, que descarga archivos de sombreado precompilados desde la nube de Intel para títulos seleccionados.
- Computación a la medida, con

2 núcleos P, 8 núcleos E y 4 núcleos LP E fabricados con la tecnología de proceso Intel 18A, el nodo lógico más avanzado desarrollado y fabricado en Estados Unidos.

- Conectividad avanzada, que incluye Intel Wi-Fi 7 R2 integrado, Bluetooth 6 dual e Intel Thunderbolt 4 con soporte para Thunderbolt Share, que ofrece a los usuarios hasta 40 Gbps de ancho de banda para almacenamiento de alta velocidad, periféricos y transferencia rápida de grandes bibliotecas de juegos.
- Acerca de XeSS 3: XeSS 3 mejora la experiencia de juego con tres tecnologías gráficas clave: XeSS Super Resolution, XeSS Multi-Frame Generation y Xe Low Latency.
- XeSS Super Resolution propor-

ciona un escalado de imagen basado en IA para ofrecer un mayor rendimiento.

- XeSS Multi-Frame Generation añade múltiples fotogramas interpolados para una experiencia de juego más fluida.
- Xe Low Latency se integra con los motores de juego para proporcionar una respuesta más rápida a las acciones de los jugadores, permitiendo un juego con mayor capacidad de respuesta.

Disponibilidad

Los sistemas portátiles impulsados por los procesadores Intel Arc Serie G comenzarán a ser lanzados por los socios OEM a partir de junio de 2026, con una disponibilidad más amplia a lo largo del año. Consulta a tu proveedor OEM de preferencia para conocer la disponibilidad específica de los sistemas.

Simplifica sus niveles y abre nuevas rutas de rentabilidad en servicios e IA

Lenovo evoluciona su programa de canales

Lenovo 360

Lenovo anunció la evolución de Lenovo 360, su programa global de canales, introduciendo una serie de mejoras diseñadas para hacer que el crecimiento de sus socios sea más intuitivo, predecible y, sobre todo, rentable.

Desde su concepción, Lenovo 360 ha operado como la infraestructura matriz para habilitar y conectar el ecosistema de la marca. Con esta última actualización, el fabricante no solo busca optimizar la experiencia del socio, sino trazar rutas comerciales claras en segmentos de alta demanda como los servicios gestionados y las soluciones basadas en resultados.

"El canal es fundamental para nuestra forma de hacer negocios. Es la manera en que escalamos, innovamos y crecemos juntos", afirmó Pascal Bourguet, director de Estrategia de Ventas y Canales de Lenovo. "Con

estas últimas mejoras, estamos haciendo que sea más sencillo y gratificante para los socios construir su negocio con nosotros. Nos centramos en ofrecer rutas claras para ampliar capacidades, impulsar la rentabilidad y aportar mayor valor en un mercado en rápida evolución".

Estructura simplificada: predictibilidad desde Authorized hasta Platinum. Uno de los cambios más significativos de esta evolución es la simplificación de los niveles de membresía. La complejidad de los esquemas tradicionales de canales suele ser un freno para el desarrollo de los resellers medianos y pequeños. Para solucionar esto, Lenovo ha reestructurado su modelo alineando los incentivos financieros con el rendimiento general y el desarrollo de competencias técnicas.

El nuevo esquema de progre-

sión establece una ruta transparente:

Authorized

El punto de partida para todos los socios, quienes reciben acceso automático a Lenovo 360 Elevate, un motor de crecimiento optimizado para activar el compromiso comercial.

Gold y Platinum

Niveles avanzados que se desbloquean mediante el incremento del volumen de ventas, la obtención de acreditaciones y el desarrollo de habilidades especializadas.

Al escalar en la pirámide, los socios acceden a mayores incentivos financieros, fondos de coventa y soporte directo del fabricante. Para garantizar la transparencia de este proceso, la compañía actualizó el **Lenovo 360 Partner Hub**, una plataforma digital que ahora ofrece visibilidad en tiem-



po real sobre los hitos de progresión y las acreditaciones logradas.

Lenovo 360 for Services: la transición hacia el modelo recurrente

El negocio de servicios de Lenovo se está expandiendo al doble de la tasa del mercado general de servicios de TI. Capitalizando esta tendencia, la marca desplegó **Lenovo 360 for Services**, una ruta estructurada para ayudar a los integradores a migrar de la venta transaccional (hardware) hacia modelos de negocio recurrentes y basados en resultados.

Esta iniciativa funciona como un marco flexible que combina servicios integrados listos para la venta con soluciones avanzadas de alta complejidad, tales como:

Digital Workplace (Espacios de trabajo digitales)

Nube híbrida y arquitecturas de Inteligencia Artificial.

Ofertas de **Lenovo TruScale** bajo la modalidad As-a-Service (como servicio). Al integrar herramientas de venta guiada, capacitación especializada y recursos de marketing en una sola experiencia, los canales peruanos y regionales pueden empaquetar soluciones complejas con mayor facilidad, elevando el valor de sus contratos y asegurando flujos de caja predecibles.

Expansión para MSPs y el impacto en la rentabilidad

El modelo de Proveedores de Servicios Gestionados (MSPs) continúa mostrando una sólida adopción global. Tras un exitoso periodo piloto, la ruta **Lenovo 360** para MSPs se expandirá agresivamente a mercados estratégicos de América Latina, incluyendo a México y Brasil, proyectando superar los 100 millones de

dólares en ingresos globales antes de finalizar el año.

Lenovo 360 Tech Connect: comunidad para la era de la IA

Finalmente, reconociendo que el éxito comercial actual depende de la solvencia técnica, la compañía fundó **Lenovo 360 Tech Connect**. Se trata de una comunidad global diseñada específicamente para ingenieros de preventa, arquitectos de soluciones y especialistas técnicos del canal.

A medida que el mercado corporativo demanda proyectos de IA y nube híbrida, esta plataforma conectará directamente a los técnicos de los partners con los laboratorios y expertos de Lenovo. El objetivo es acelerar el diseño de arquitecturas complejas, reduciendo los tiempos de respuesta en las licitaciones y elevando la reputación técnica del canal frente al cliente final.

¿Más exigentes e informados?

El perfil del consumidor de tecnología en América Latina



Por Nicolás Cánovas

Director General de AMD para Latinoamérica

Durante años, hablar del consumidor de tecnología en América Latina era hablar, sobre todo, de precio. Pero ese perfil está cambiando. Hoy, el usuario ya no solo busca el equipo más accesible: compara, investiga, revisa reseñas y evalúa rendimiento, durabilidad, seguridad y vida útil.

La conversación dejó de centrarse únicamente en cuánto cuesta un dispositivo, para enfocarse también en cuánto valor real puede ofrecer en el tiempo. Ese cambio refleja una mayor madurez del mercado: la tecnología ya no se percibe solo como una compra, sino como una herramienta clave para la productividad, el aprendizaje y la eficiencia.

Esa evolución coincide con otro gran cambio: la inteligencia artificial está dejando de ser una tecnología lejana o reservada para grandes empresas. Cada vez más, empieza a integrarse en los dispositivos de uso cotidiano, acercándose al usuario de forma tangible.

Aquí aparece un concepto fundamental: la inferencia. En términos simples, es el momento en el que la IA

“actúa” para el usuario: resume, interpreta, optimiza, genera o responde. Y cuando esa inferencia ocurre directamente en el dispositivo, sin depender totalmente de la nube, la experiencia cambia por completo: menos latencia, respuestas más rápidas, mayor privacidad y una interacción más fluida.

En América Latina, esto es especialmente relevante. La región no siempre adopta primero lo más experimental, pero sí acelera cuando la innovación demuestra valor concreto. Así lo confirma el Índice Latinoamericano de Inteligencia Artificial (ILIA) 2025 desarrollado por el Centro Nacional de Inteligencia Artificial (CENIA) de Chile, y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), que analiza 19 países y muestra una adopción creciente de soluciones de IA útiles y accesibles, aunque persisten brechas en infraestructura, inversión, talento y ejecución.

Es por eso que el hardware cobra un rol cada vez más estratégico. Si una función de IA no es rápida, confiable, privada y fácil de usar, difícilmente se convertirá en parte del día a día de las personas o de las empresas. Desde AMD, entendemos que es precisamente en el dispositivo donde el usuario forma su percepción sobre la utilidad real de la IA: si aporta valor inmediato, si simplifica tareas y si realmente mejora la experiencia de trabajo.

Más allá de una función puntual, el mensaje es claro: la IA realmente comienza a cobrar importancia cuando se vuelve específica, eficiente y útil para tareas reales del día a día. El nuevo consumidor de tecnología en América Latina refleja una transformación más profunda del mercado: ya no se conforma con comprar lo más accesible, sino que busca elegir lo mejor.

Más informados, más competitivos y atentos al valor real de cada dispositivo, entienden que la tecnología es una herramienta clave para su presente y para su crecimiento personal y profesional. En AMD, creemos que democratizar la IA significa precisamente eso: hacer que sus beneficios sean más accesibles, prácticos y relevantes para más personas y empresas de la región.

Portkey amplía las capacidades de Prisma AIRS para monitorear, orquestar y gobernar agentes autónomos a escala



Palo Alto Networks adquiere Portkey para proteger agentes de IA

Palo Alto Networks anunció que ha concluido la adquisición de Portkey, pionero en AI Gateways (pasarelas de IA). Esta adquisición establece al AI Gateway como un plano de control de misión crítica para las empresas, permitiendo a las organizaciones acelerar la innovación en inteligencia artificial con confianza.

A medida que las organizaciones evolucionan de chatbots simples a agentes autónomos de IA capaces de ejecutar acciones, enfrentan una brecha de confianza. Otorgar a la IA la capacidad de realizar tareas de manera independiente introduce nuevos riesgos relacionados con acciones no autorizadas, exposición de datos y costos fuera de control.

Para cerrar esta brecha, un AI Gateway funciona como el sistema nervioso central de todo el tráfico de IA. Proporciona las capacidades esenciales para monitorear, orquestar y gobernar las interacciones de los agentes, ayudando a garantizar que cada solicitud sea dirigida al modelo más adecuado para cada tarea, supervisando el consumo de tokens para ayudar a prevenir costos excesivos y proporcionando una capa crítica de protección en tiempo de ejecución para ayudar a detener comportamientos maliciosos o no deseados de la IA en tiempo real.

La arquitectura de Portkey fue diseñada para proteger implementaciones de IA a gran escala, gracias a su capacidad para procesar billones de tokens, y su AI Gateway puede implementarse con un esfuerzo mínimo. Al establecer a Portkey como el AI Gateway central de Prisma AIRS, la plataforma integral de seguridad para IA, Palo Alto Networks podrá ofrecer una solución que integra de manera nativa:

Seguridad de IA en tiempo de ejecución

Actúa como el AI Gateway fundamental de Prisma AIRS e inspecciona todo el tráfico de IA durante su ejecución para ayudar a detectar y detener amenazas novedosas basadas en agentes antes de que afecten a la organización.

Seguridad de identidad de agentes mediante Idira

Autentica cada interacción de agentes para prevenir el uso no autorizado de herramientas y el movimiento lateral, ayudando a garantizar que todos los agentes sean tratados como usuarios privilegiados.

Observabilidad de IA mediante Chronosphere

Proporciona telemetría técnica profunda para ayudar a garantizar que las cargas de trabajo de IA funcionen de manera confiable a escala de producción.

"La IA está evolucionando tan rápido que las organizaciones a menudo sienten que están obligadas a elegir entre dos estrategias fallidas: apresurarse a integrar un conjunto fragmentado de productos puntuales para mantenerse actualizadas, o quedarse atrás mientras esperan que las plataformas heredadas se pongan al día. Estamos rompiendo ese ciclo. Palo Alto Networks está ofreciendo una plataforma que se mantiene a la vanguardia mediante una combinación deliberada de innovación orgánica y adquisiciones estratégicas. Al convertir a Portkey en un componente crítico de la plataforma integral Prisma AIRS, hacemos el trabajo complejo de integración para que nuestros clientes no tengan que hacerlo, permitiéndoles adoptar las capacidades más recientes de IA con velocidad y seguridad", dijo Lee Klarich, Chief Product & Technology Officer de Palo Alto Networks.

Edición Impresa



Potencia tu marca
Llegamos a todo el
ecosistema TI peruano
mediante la web, redes
sociales y la versión
impresa.

Contáctanos:
contacto@mediacomm.pe

Revistas.PeruRadio.net.pe